

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI)
DIVISI PEMASARAN KAPAL PENUMPANG**

**KARTIKA SARI
8223136640**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

LEMBAR EKSEKUTIF

KARTIKA SARI. 2015. 8223136640. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI). Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun sesuai dengan pengalaman yang Praktikan peroleh saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) tepatnya di Kantor Pusat PT. PELNI yang beralamat di Jalan Gajah Mada No. 14, Jakarta pusat. Selama 2 (dua) bulan dari tanggal 1 Juli 2015 sampai dengan 28 Agustus 2015. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas terstruktur yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) bertujuan agar praktikan mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan program studi dan membiasakan praktikan dalam mengerjakan tugas di bidang pemasaran dan penjualan khususnya di PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI). Praktikan menjalani tugas berada dibawah bimbingan manajer penjualan. Di divisi ini Praktikan bertugas untuk menginput data kapal dan data *travel agent* , promosi, serta tugas tambahan lainnya yang di berikan oleh staff di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI).

Kata Kunci : pemasaran dan penjualan

EXECUTIVE SUMMARY

KARTIKA SARI, 2015, 8223136640, Report of Field Work Practice Marketing of Passenger Ships Division of PELAYARAN NASIONAL INDONESIA Ltd.
Study Program Marketing Management Diploma of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.

This Reports Employment Practices was prepared in accordance with the experience that learners got when doing work practice in PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) precisely at the Central Office PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) The address at Jalan Gajah Mada No. 14 , Central Jakarta . During the two (2) months from date July 1, 2015 to August 28 , 2015. This Reports Employment Practices was prepared to complete structured tasks given by Prodi DIII to get a degree in Marketing Management Associate Expert (Amd) at the Faculty of Economics, University of Jakarta .

Work practice have purpose so that the learners gain work experience in accordance with the program of study and familiarize learners in doing tasks in the field of marketing and sales , especially in PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI) . Learners duty under the guidance of a sales manager . In this division Learners assigned to input data and data travel agent ship , promotion , as well as other additional tasks given by the staff in the marketing of passenger ships division of PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PELNI).

Keywords : marketing and sales

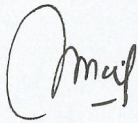
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Pelayaran Nasional
Indonesia Divisi Pemasaran Kapal Penumpang
Nama Praktikan : Kartika Sari
Nomor Registrasi : 8223136640
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran



Dra Umi Mardiyati M.Si

NIP 195702211985032002

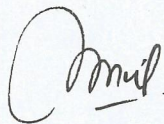


Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si

NIP 197206171999031001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen

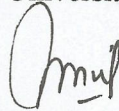


Dra Umi Mardiyati M.Si

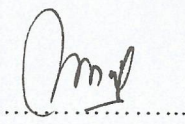
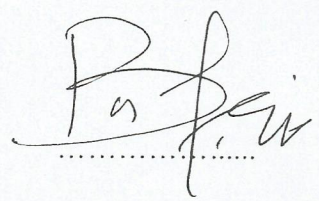
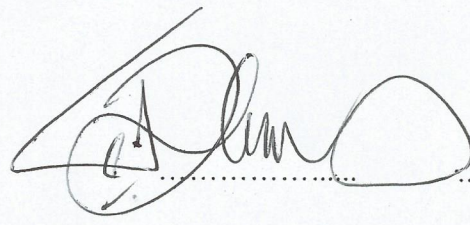
NIP 195702211985032002

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati, M.si
NIP. 195702211985302002

Nama	Tanda tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Umi Mardiyati, M.si NIP. 195702211985302002		30/12/2015
Penguji Ahli		
Dra. Basrah Saidani, M.Si NIP. 196301191992032001		21/12/2015
Dosen Pembimbing		
Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si NIP. 197206171999031001		22/12/2015

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran ALLAH SWT, karena limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan yang berjudul: Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) Divisi Pemasaran Kapal Penumpang.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun untuk memenuhi salah satu tugas terstruktur yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan karena adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih kepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen dan Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ
5. Bapak Khardiansyah, Ibu Dessy selaku manajer pemasaran dan manajer penjualan PT. PELNI serta seluruh staf dan karyawan PT PELNI
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan laporan PKL
7. Kepada teman-teman tercinta.

Semoga ALLAH SWT memberikan nikmat kepada mereka semua atas bantuannya memberikan masukan dan semangat yang penulis harapkan demi sempurnanya laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMARY	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
 BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	4
C. Kegunaan PKL	5
D. Tempat PKL	6
E. Waktu Pelaksanaan PKL	7
 BAB II. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi	13
C. Kegiatan Umum Perusahaan	15
 BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja.....	28
B. Pelaksanaan Kerja.....	29
C. Kendala Yang Dihadapi.....	40
D. Cara Mengatasi Kendala.....	41
 BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	42
B. Saran-saran	43
 DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Logo PT PELNI (Persero)	12
Gambar II.2 : Arus Distribusi Angkutan Penumpang	22
Gambar II.3 : Arus Distribusi Kapal Muatan..	23
Gambar II.4 : Arus Distribusi Wisata Bahari	23
Gambar III.1 : <i>Flowchart</i> Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal	30
Gambar III.2 : <i>Flowchart</i> Dinas Mudik Gratis 2015	33
Gambar III.3 : <i>Flowchart</i> Distribusi Tiket Gelang	37
Gambar III.4 : <i>Flowchart</i> Input Data <i>Travel Agent</i>	38

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel II.1 : Daftar Kapal Angkutan Penumpang PT PELNI	17
Tabel II.2 : Daftar Kapal Angkutan Muatan PT PELNI	18
Tabel II.3 : Daftar Destinasi Wisata Bahari PT PELNI.....	18
Tabel II.4 : Daftar Harga Jasa Angkut Penumpang PT PELNI	20
Tabel II.5 : Daftar Harga Jasa Angkut Muatan PT PELNI.....	20
Tabel II.6 : Daftar Harga Wisata Bahari PT PELNI	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1 : Struktur Organisasi PT PELNI

Lampiran2: Daftar Harian Kerja PKL

Lampiran3: Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan

Lampiran4: Surat balasan PKL

Lampiran5 :Daftar hadir praktikan

Lampiran6: Penilaian praktikan selama PKL

Lampiran7 :Nota dinas mudik gratis

Lampiran8 : Tugas praktikan selama di PT PELNI

Lampiran9 : Foto-foto selama PKL di PT PELNI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Perguruan tinggi adalah lembaga pendidikan yang mempersiapkan mahasiswa untuk dapat menerapkan ilmu yang telah di pelajarnya di bangku perkuliahan sehingga dapat bermanfaat bagi masyarakat umum. Dan dalam dunia pendidikan khususnya perguruan tinggi hubungan antara teori dan praktik merupakan hal yang penting untuk dapat membuktikan kegunaan teori yang di pelajari dalam kondisi yang sebenarnya. Hal tersebut dapat di aktualisasikan melalui Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan penerapan bagi mahasiswa dalam dunia kerja yang sesungguhnya, yang bertujuan untuk mengembangkan keterampilan, kemampuan dan etika bekerja, serta untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang ada kaitannya dengan kurikulum pendidikan yang diterapkan di Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) wajib dilaksanakan oleh mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa harus memenuhi 4 (empat) semester dan telah lulus kurang lebih 60 sks. Selanjutnya sebagai konsekuensi dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa wajib membuat sebuah karya

ilmiah dalam bentuk laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Sebagai salah satu syarat untuk menempuh kelulusan dengan gelar Ahli Madya (Amd).

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini praktikan dapat membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan pelaksanaan di lapangan (dunia kerja), dan juga menambah wawasan serta pengalaman kerja yang bergerak dibidang perusahaan jasa maupun perusahaan barang.

Dalam hal ini praktikan memilih untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) yang merupakan perusahaan jasa angkutan laut. Praktikan memilih untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) dikarenakan menurut praktikan jasa angkutan laut di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar, didukung dengan bentuk Negara Indonesia yang kepulauan dan terdiri dari pulau-pulau kecil.

Selain itu *trend industry* untuk jasa angkutan laut sangat berkembang pesat. Sesuai data yang di dapat dari Direktur Jendral Perhubungan Laut, Kementrian Perhubungan bahwa sejak penerapan asas *cabotage* pada tahun 2005 total perusahaan angkutan laut sebanyak 2.269 dengan pertumbuhan 8,75% dan untuk total perusahaan angkutan laut khusus sebanyak 10.389 dengan pertumbuhan 3,95% per 31 Maret 2013.¹

Untuk armada kapal juga terus meningkat khususnya armada kapal dari Indonesia. Hingga 31 maret 2013 jumlah armada kapal sebanyak 12.047 unit kapal meningkat 99.2% dari 31 maret 2005 yang hanya sebanyak 6.041 unit kapal.

Mayoritas tipe kapal armada nasional per 31 maret 2013 adalah tongkang / barge (33,07%), tug boat (31,04%). Dan kapal general cargo (18,71%). Namun armada kapal nasional baru menguasai pengangkutan muatan dalam negeri sebesar 99,65% dari total muatan 359,67 juta ton per Februari 2013 sedangkan untuk muatan luar negeri armada kapal nasional hanya mengangkut 10,1% dari total muatan 600,94 juta ton per Februari 2013.¹

Untuk jumlah penumpang angkutan laut dalam negeri pada Februari 2012 mengalami penurunan sebanyak 4.47% dibanding bulan sebelumnya dan turun 2,85% dibanding tahun sebelumnya, selama Januari – Februari 2015 jumlah penumpang angkutan laut dalam negeri mencapai 1.965 juta orang. Sementara jumlah barang yang diangkut pada bulan Februari 2015 melalui transportasi laut menurun 15,55% dari bulan sebelumnya dan naik 0.51% dibanding tahun sebelumnya.²

Dan oleh sebab itu praktikan ingin mengetahui dan mempelajari lebih banyak mengenai marketing dan penjualan yang dijalankan oleh perusahaan angkutan laut terutama perusahaan angkutan laut PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) dengan cara melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) agar praktikan juga dapat menerapkan teori dan ilmu pengetahuan yang telah di dapatkan di perkuliahan.

Diharapkan setelah melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat memperoleh pengalaman kerja dan wawasan khususnya di Pemasaran Kapal

¹ Industry Update, Volume 15, Agustus 2013 (<http://mandri-institute.id0industry-update-2013/>)

² Economic Update, Senin 16 Maret 2015 (<http://indef.or.id/images/xplod/news/economic>)

Penumpang. Tujuan Praktik Kerja Lapangan ini mengacu pada pembentukan etika kerja yang baik bagi mahasiswa lulusan DIII Universitas Negeri Jakarta.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Melaksanakan praktik kerja lapangan sesuai dengan program studi yang telah diambil yaitu Manajemen Pemasaran
2. Mempelajari strategi pemasaran dan penjualan yang ada di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) khususnya di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang.
3. Menetapkan disiplin, rasa tanggung jawab dan sikap profesional dalam bertugas sehingga menambah pengalaman dalam persiapan untuk terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.
4. Memperoleh pengalaman dan perluasan terhadap ilmu – ilmu baru di tempat Praktik Kerja Lapangan yang belum pernah didapat oleh mahasiswa.

Secara umum Praktik Kerja Lapangan bertujuan untuk ”penerapan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki ke dalam dunia kerja”. dan secara khusus tujuan dari pelaksanaan PKL sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui aktivitas marketing yang dilakukan di PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI)

2. Memberikan gambaran kepada praktikan mengenai kondisi dunia kerja yang sebenarnya.
3. Membandingkan serta menerapkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan dunia kerja secara nyata.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memahami dan mengenal penerapan teori-teori yang diperoleh di perkuliahan dengan praktik yang nyata di dunia kerja dalam perusahaan terutama dalam perusahaan jasa angkutan laut.
 - b. Memaksimalkan dan melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan salah satunya keterampilan mendesain brosur sebagai alat promosi.
 - c. Melatih diri dan menambah pengalaman untuk beradaptasi dengan dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Bagi Fakultas Ekonomi
 - a. Mengetahui sejauh mana peran pengajar dalam memberikan materi perkuliahan mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.
 - b. Mengetahui sejauh mana kurikulum pendidikan yang berlaku berguna bagi dunia kerja yang sesungguhnya, sehingga

Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan.

- c. Mengetahui sejauh mana Praktik Kerja Lapangan ini berguna bagi perkembangan ilmu *marketing*, sehingga dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa selanjutnya.
- d. Memperluas pengenalan jurusan Diploma III Manajemen pemasaran Universitas Negeri Jakarta serta mempererat kerjasama antara akademik dengan perusahaan tempat pelaksanaan PKL.

3. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan masukan dan pertimbangan untuk lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas perusahaan serta ikut memajukan pembangunan dalam bidang pendidikan.
- b. Praktikan membantu pekerjaan perusahaan / instansi tempat praktikan melaksanakan PKL.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Nama : PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI)
 Alamat : Jl. Gajahmada No.14 Jakarta Pusat 10130
 No. Telepon : +62-21-6334342 (Hunting)
 No. Fax : +62-21-63854130 (Hunting)
 Call Center : +62-21-79180606
 Website : <http://www.pelni.co.id>

Email : humas@pelni.co.id
 twitter : <http://twitter.com/ptpelni>
 facebook : [fans page PELNI](#)

PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dibidang transportasi laut. Unit usahanya adalah menyediakan jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang, jasa angkutan muatan barang antar pulau, serta wisata bahari.

PT Pelayaran Nasional Indonesia memiliki 46 cabang yang terletak di seluruh Indonesia dan data alamat diatas merupakan kantor pusat dimana praktikan melaksanakan praktik kerja lapangan dan alasan praktikan memilih PKL di kantor pusat PT Pelayaran Nasional Indonesia selain karena PT Pelayaran Nasional Indonesia merupakan perusahaan pelayaran yang besar juga karena kantor pusat merupakan pusat berjalannya aktivitas perusahaan khususnya marketing sehingga dapat belajar lebih banyak, serta tempatnya strategis dan mudah dijangkau oleh praktikan.

E. Jadwal dan waktu Praktik Kerja Lapangan

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, terhitung dari tanggal 01 Juli 2015 sampai dengan tanggal 28 Agustus 2015. Jam kerja di mulai dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 16.30 dan waktu ISOMA selama 1 jam mulai

pukul 12.00 sampai dengan pukul 13.00. Dan selama bulan puasa kegiatan kerja dilaksanakan mulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 15.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI) berdiri pada tanggal 28 April 1952 berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perhubungan Nomor M2/1/2 tanggal 28 April 1952 dan Nomor A2/1/1 tanggal 19 April 1952 dengan nama PT Pelayaran Nasional Indonesia serta dituangkan dalam Berita Negara Republik Indonesia Nomor 50 tanggal 20 Juni 1952. Keputusan Pemerintah untuk mendirikan perusahaan pelayaran nasional dimaksudkan sebagai upaya menunjang kegiatan angkutan laut nasional yang pada saat itu jaringan angkutan laut masih dikuasai oleh Koninklijke Paketvaart Maatschappij (KPM), salah satu perusahaan pelayaran milik Kerajaan Belanda yang masih beroperasi di perairan Indonesia setelah kemerdekaan.

Saat itu diawali dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Bersama (SKB) antara Menteri Perhubungan dan Menteri Pekerjaan Umum tanggal 5 September 1950 yang isinya mendirikan Yayasan Penguasaan Pusat Kapal-kapal (PEPUSKA). Pendirian Yayasan PEPUSKA di latar belakang dengan adanya penolakan dari pemerintah Belanda atas permintaan Indonesia untuk mengubah status maskapai pelayaran Belanda yang beroperasi di Indonesia, N.V. K.P.M (*Koninklijke Paketvaart Maatschappij*) menjadi Perseroan Terbatas (PT).

Pemerintah Indonesia juga menginginkan agar kapal-kapal KPM dalam menjalankan operasi pelayarannya di perairan Indonesia menggunakan bendera Merah Putih. Pemerintah Belanda dengan tegas menolak semua permintaan yang diajukan oleh pemerintah Indonesia.

Dengan modal 8 (delapan) unit kapal dengan total tonage 4.800 DWT (*Death Weight Ton*), PEPUSKA berlayar berdampingan dengan armada KPM yang telah berpengalaman lebih dari setengah abad di Indonesia. Persaingan benar-benar tidak seimbang pada saat itu, dikarenakan armada KPM selain telah berpengalaman, jumlah armadanya juga lebih banyak serta telah memiliki kontrak-kontrak monopoli. Akhirnya pada 28 April 1952 Yayasan Pepuska resmi dibubarkan. Pada saat yang sama didirikanlah PT PELNI.

Delapan unit kapal milik Yayasan Pepuska diserahkan kepada PT PELNI sebagai modal awal. Karena dianggap tidak mencukupi maka Bank *Ekspor Impor* menyediakan dana untuk melakukan pembelian kapal sebagai tambahan dan memesan 45 "*coaster*" dari Eropa Barat. Sambil menunggu datangnya "*coaster*" yang dipesan dari Eropa, PT PELNI mencarter kapal-kapal asing yang terdiri dari berbagai bendera. Langkah ini diambil untuk mengisi trayek-trayek yang ditinggalkan KPM. Setelah itu satu persatu kapal-kapal yang dicarter itu diganti dengan "*coaster*" yang datang dari Eropa. Kemudian ditambah lagi dengan kapal-kapal hasil pampasan perang dari Jepang.

PT PELNI mengalami dua kali perubahan status hingga saat ini. Pada tahun 1961, Pemerintah menetapkan perubahan status dari Perusahaan Perseroan menjadi Perusahaan Negara (PN) dan dicantumkan dalam Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor LN 1961. Kemudian pada tahun 1975, status perusahaan diubah dari Perusahaan Negara (PN) menjadi Perseroan Terbatas (PT) sesuai dengan Akta Pendirian Nomor 31 tanggal 30 Oktober 1975. Perubahan tersebut dicantumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia Nomor 562-1976 dan Tambahan Berita Negara Republik Indonesia Nomor 60 tanggal 27 Juni 1976 dan Akta Perubahan Nomor 22 tanggal 4 Maret 1998 tentang Anggaran Dasar PT Pelayaran Nasional Indonesia yang diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 16 April 1999 Nomor 31 tambahan Berita Negara Nomor 2203, beserta perubahan terakhir dalam Akta Pernyataan Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara selaku Rapat Umum Pemegang Saham Perusahaan Perseroan (Persero) Nomor 2 tanggal 10 Juni 2013 yang dibuat di hadapan Nanda Fauz, SH, MKn, Notaris di Jakarta yang dimuat dalam Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor AHU-AH.01.10-24392 tanggal 17 Juli 2013.

Saat ini PT PELNI mengoperasikan 26 kapal dengan berbagai tipe hingga saat ini, Selain pengoperasian armada kapal untuk menunjang usaha inti perusahaan, PT PELNI memiliki 46 (empat puluh enam) cabang yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia.



Gambar II.1.
Logo Perusahaan PT PELNI

Sumber: www.pelni.co.id

a. Visi& Misi

Visi

PT Pelayaran Nasional Indonesia Menjadi Perusahaan Pelayaran yang Tangguh dan Pilihan Utama Pelanggan.

Misi

- 1) Mengelola dan mengembangkan angkutan laut guna menjamin aksesibilitas masyarakat untuk menunjang terwujudnya wawasan nusantara.
- 2) Meningkatkan kontribusi pendapatan bagi negara, karyawan serta berperan di dalam pembangunan lingkungan dan pelayanan kepada masyarakat.
- 3) Meningkatkan nilai perusahaan melalui kreativitas, inovasi, dan pengembangan kompetensi Sumber Daya Manusia.

- 4) Menjalankan usaha secara adil dengan memperhatikan azas manfaat bagi semua pihak yang terlibat (*Stakeholders*), dan menerapkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG).

b. Penghargaan

- 1) Customer Award 2011

Di berikan oleh Pelindo III karena PELNI berhasil menjadi Best Owner/Operator For Domestic Vessel.

- 2) Pelayaran Niaga Teladan Nasional 2010

Pelayaran Niaga Teladan Nasional 2010 merupakan Penghargaan yang di dapat dari kementrian perhubungan RI yang di terima oleh Jussabella Sahea dan di serahkan saat hari nusantara ke -11 digelar di Balikpapan.

- 3) INSA Award 2010

PT PELNI meraih INSA Award 2010 sebagai Operator Of The Year, passenger and roro owner.

- 4) Nahkoda teladan tingkat nasional 2010

Yang diraih oleh Capt. Bambang Eddy Susilo

B. Struktur Organisasi

Dalam suatu organisasi, badan usaha, ataupun instansi membutuhkan adanya struktur organisasi. Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi

menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

PT Pelayaran Nasional Indonesia memiliki struktur organisasi yang terbagi atas beberapa divisi dan departemen, yaitu direktorat komersial, direktorat operasi dan pelayanan, direktorat armada dan teknik, direktorat sdm dan umum, serta direktorat keuangan. Semua divisi dan departemen di PT Pelayaran Nasional Indonesia dipimpin oleh Direktorat Utama. Divisi Pemasaran Kapal Penumpang berada dibawah pimpinan Direktorat Komersial yang bertugas untuk mengelola tim dan rencana komersial, serta mengembangkan dan menerapkan rencana komersial perusahaan untuk kegiatan pembangunan komersial dan bisnis.

struktur organisasi PT pelayaran nasional indonesia (PELNI) disajikan pada lampiran 1 dan berikut adalah tugas masing – masing bidang di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT PELNI:

1) Bidang Pemasaran dan Tarif

Bertugas untuk menjalankan strategi pemasaran dari PT PELNI seperti pembuatan dan penyebarluasan iklan yang berupa brosur, flayer, mengikuti pameran-pameran dan iklan - iklan di media sosial. Serta penentuan tarif angkutan penumpang dan muatan komersial seperti penentuan tarif wisata bahari.

2) Bidang Penjualan dan Mitra usaha

Bertugas untuk menjalankan proses penjualan tiket dan mendata jumlah penjualan yang terjadi. Selain itu juga bertugas untuk menjalin kerja sama dengan mitra usaha seperti *travel agent* dan indomart dan alfamart yang membuka gerai di kapal PT PELNI

3) Bidang Tiketing dan Reservasi

Bertugas untuk melayani pemesanan tiket penumpang, wisata bahari dan pemesanan jasa angkutan muatan.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

1. Usaha Pokok

Wilayah Indonesia yang terdiri dari 17.503 pulau, dan sangat membutuhkan sarana transportasi laut untuk menghubungkan pulau-pulau yang tersebar di seluruh Indonesia. Sesuai SK Dirjen Perla no.AT 55/I/8/DJPL-06 Tgl 5 April 2006 tentang penetapan jaringan trayek tetap dan teratur (Liner) angkutan laut penumpang dalam negeri untuk PT Pelayaran Nasional Indonesia (Persero). Tempat yang disinggahi berjumlah 91 pelabuhan dengan 46 kantor cabang dan kurang lebih 400 *travel agent* yang tersebar diseluruh Indonesia.

Sesuai dengan misinya “Mengelola dan mengembangkan angkutan laut guna menjamin aksesibilitas masyarakat untuk menunjang terwujudnya wawasan nusantara”. PT PELNI melaksanakan tanggung jawabnya dengan tidak hanya terbatas melayani route komersial, tetapi juga melayani pelayaran dengan rute

pulau-pulau kecil terluar (Pepres No.78 tahun 2005 tentang Pengelolaan Pulau-pulau Kecil Terluar).

PT Pelayaran Nasional Indonesia adalah perusahaan penyedia jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang dan jasa angkutan muatan barang antar pulau. Saat ini perusahaan mengoperasikan 26 unit armada kapal penumpang yang diklasifikasi berdasarkan kapasitas jumlah penumpang.

2. Usaha Terkait Lainnya

a. Usaha Sampingan

- 1) Hotel Bahtera Cipayung, Bogor, Jawa Barat
- 2) Usaha Penunjang (Unit Bisnis Strategis)
- 3) Angkutan Bandar
- 4) Keagenan Kapal
- 5) Dock / Perbengkelan Kapal (Galangan Surya, Surabaya, Jawa Timur)
- 6) Pelayanan Penumpang Kapal
- 7) Property Management PELNI

b. Anak Perusahaan

- 1) PT SBN : Bongkar Muat & EMKL
- 2) PT PIDC : *Freight Forwarding*, Pengelolaan Overbagasi
- 3) Rumah Sakit PELNI

Implementasi dalam bauran pemasaran (Marketing Mix) pada produk dan jasa PT PELNI untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan, adalah sebagai berikut:

1. *Product*

a. Angkutan Penumpang

PT PELNI yang bergerak dalam bidang jasa pelayaran berfokus dalam penjualan *seatkapal*, diantaranya : Kapal tipe 3.000 pax, tipe 2.000 pax, tipe 1.000 pax, tipe 500 pax, tipe Ro-Ro (Roll on - Roll off) dan 1 unit kapal ferry cepat jet liner yang keseluruhan jumlah kapal sebanyak 28 unit kapal. Beberapa kapal pelni dapat dilihat pada Tabel II.1

Tabel II.1
Daftar Kapal Angkutan Penumpang PT PELNI

No	NAMA KAPAL	JUMLAH SEAT
1.	Siguntang	2003
2.	Labobar	3084
3.	Umsini	1737
4.	Dobonsolo	1974

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

b. Angkutan muatan

Tidak hanya berfokus dalam penjualan *seatkapal* yang diatur langsung oleh pemerintah namun ada juga penjualan angkut muatan yang bersifat komersial diantaranya yaitu Siguntang, Labobar, Umsini, dan Dobonsolo dapat dilihat pada Table II.2

Tabel II.2
Daftar Kapal Angkuta Muatan PT PELNI

No	NAMA KAPAL
1	Lambelu
2	Bukit raya
3	Ciremai
4	Egon
5	Awu

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

c. Paket Wisata Bahari

Pada tahun 2014 PT PELNI telah meluncurkan produk baru yaitu paket wisata bahari namun hanya 2 destinasi wisata, dan pada tahun 2015 telah meluncurkan 7 destinasi wisata bahari yaitu:

Tabel II.3
Daftar Destinasi Wisata Bahari PT PELNI

No	DESTINASI
1	Raja ampat
2	Karimun jawa
3	Labuan bajo
4	Bunaken
5	Banda naira
6	Derawan
7	Anambas

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

Dan salah satu pesaing PT PELNI yaitu PT Dharma Lautan Utama (DLU) hanya memiliki 24 kapal yang melayani 18 rute perjalanan di perairan Indonesia. Jika di bandingkan PT PELNI masih lebih unggul karena PT PELNI merupakan satu – satunya kapal yang melayani rute di seluruh Indonesia bahkan sampai pulau – pulau kecil terluar Indonesia. Sedangkan kapal para pesaing hanya melayani rute – rute komersial seperti Semarang - Banjarmasin.

Dengan demikian dalam produk angkutan penumpang dan muatan sampai saat ini PT PELNI masih menjadi penguasa pasar. Dan keunggulan lain dari PT Pelayaran Nasional Indonesia ialah memiliki produk *floating hotel* untuk wisata bahari yang belum dimiliki oleh para pesaingnya.

2. Price

1. Angkutan penumpang

Dalam hal harga PT PELNI selalu berusaha bersaing dengan competitor sejenis. Setiap produk pada PT PELNI memiliki harga yang berbeda sesuai kelas *seat*. Daftar harga angkutan penumpang tersebut dapat dilihat pada tabel II.4

2. Angkutan Muatan

Harga dari angkutan muatan ditentukan berdasarkan jarak dan jumlah muatan serta tipe muatan yaitu bersifat dry atau refer (barang yang harus dibekukan). Daftar harga angkutan muatan tersebut dapat dilihat pada tabel II.5

Tabel II.4
Daftar Harga Jasa Angkut Penumpang PT PELNI

No	Kapal	Kelas Harga		
		Kelas 1	Kelas 2	Kelas Ekonomi
1.	Siguntang	Rp. 1.225.000	Rp. 825.000	Rp. 336.000
2.	Labobar	Rp. 1.225.000	Rp. 825.000	Rp. 336.000
3.	Umsini	Rp. 1.225.000	Rp. 825.000	Rp. 336.000
4.	Dobonsolo	Rp. 1.225.000	Rp. 825.000	Rp. 336.000

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

Tabel II.5
Daftar Harga Jasa Angkut Muatan PT PELNI

No.	Produk	Harga	
		Container	cargo
1	Lambelu	Rp.5.000.000 –Rp.50.000.000	Rp. 100.000 – Rp. 700.000
2	Bukit raya	Rp.5.000.000 –Rp.50.000.000	Rp. 100.000 – Rp. 700.000
3	Ciremai	Rp.5.000.000 –Rp.50.000.000	Rp. 100.000 – Rp. 700.000
4	Egon	Rp.5.000.000 –Rp.50.000.000	Rp. 100.000 – Rp. 700.000
5	Awu	Rp.5.000.000 –Rp.50.000.000	Rp. 100.000 – Rp. 700.000

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

3. Wisata bahari

Harga paket wisata bahari diperhitungkan dari jumlah biaya operasional kapal untuk melakukan perjalanan paket wisata di tambah dengan margin 10%.

Adapun harga yang telah ditetapkan disajikan pada table II.6.

Tabel II.6
Daftar Harga Wisata Bahari PT PELNI

No	Destinasi	Harga	
1	Karimun jawa	Kelas 1	Rp. 1.500.000
		Kelas 2	Rp. 1.250.000
		Ekonomi	Rp. 1.000.000
2	Raja empat	Premium	Rp.4.700.000
		Deluxe	Rp.4.250.000
		Budget	Rp. 3.625.000
3	Labuan bajo	Coming soon	
4	Bunaken	Coming soon	
5	Banda naira	Coming soon	
6	Derawan	Coming soon	
7	Anambas	Coming soon	

Sumber: Dokumen PT PELNI 2015

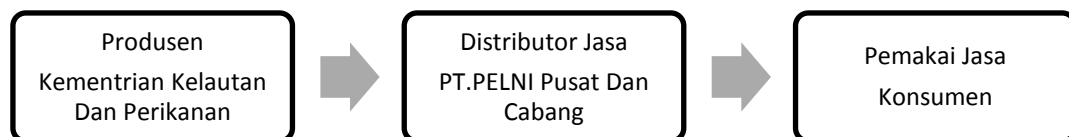
Dan untuk PT Dharma Lautan Utama praktikan hanya mendapatkan informasi mengenai harga tiket kapal penumpang sebesar Rp. 280.000, harga tiket kapal PT DLU lebih murah dibandingkan dengan harga tiket PT PELNI. Hal tersebut membuat penumpang kapal PT PELNI menurun pada rute-rute komersial seperti Semarang – Banjarmasin.

Untuk mengetahui harga angkut muatan hanya bisa di dapat jika praktikan menghubungi langsung PT Dharma Lautan Utama. Selain itu PT Dharma Lautan Utama tidak memiliki produk wisata bahari sehingga tidak ada harga yang dapat praktikan bandingkan.

3. Place

Kementrian Kelautan dan Perikanan (selaku Produsen) memberi izin dan wewenang surat jalan ke PT PELNI (selaku Distributor jasa) sesuai dengan jumlah keberangkatan penumpang kapal. PT PELNI menjual *seat* per *unit* melalui *online* dan *offline* kepada konsumen (pemakai jasa). Konsumen lain dapat memesan *seat* kapal melalui PT PELNI kantor pusat berlokasi di Jl. Gajahmada no. 14 Jakarta Pusat 10130 atau di 46 cabang yang tersebar diseluruh indonesia selain itu PT PELNI bekerja sama dengan 400 travel agent yang meningkatkan penjualan PT PELNI.

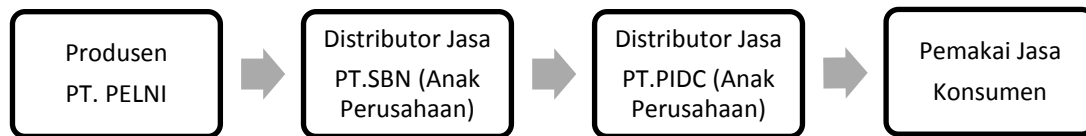
Untuk produk angkutan penumpang saluran distribusi disajikan pada Gambar II.2.



Gambar II.2.
Saluran Distribusi Angkutan Penumpang

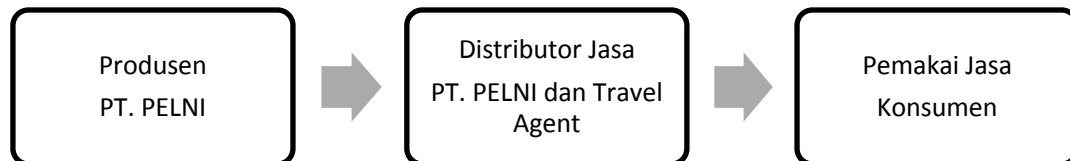
Sumber: data diolah oleh praktikan

Untuk jasa angkutan muatan saluran distribusi yang digunakan PT PELNI tersedia pada Gambar II.3. dan untuk penjualan paket wisata Bahari saluran distribusi yang digunakan PT PELNI tersedia pada Gambar II.4.



Gambar II.3.
Saluran Distribusi Angkutan Muatan

Sumber: data diolah oleh praktikan



Gambar II.4.
Saluran Distribusi Wisata Bahari

Sumber: data diolah oleh praktikan

PT Pelayaran Nasional Indonesia masih jauh lebih unggul karena lebih banyak memiliki kantor cabang di seluruh indonesia yaitu berjumlah 46 kantor cabang dan 400 *Travel Agent* yang lebih memudahkan dalam menjangkau konsumen di pedalaman segangkan PT Dharma Lautan Utama hanya memiliki 30 kantor cabang dan memiliki hanya 330 *Travel Agent* di seluruh indonesia.untuk proses distribusi kapal penumpang dan kapal muatan PT Dharna Lautan Utama tidak jauh berbeda dengan PT PELNI yang membedakan hanya pada Pelaksana posisi Produsen dan Distributor jasa.

4. *Promotion*

Promosi penjualan merupakan unsur penting dalam kegiatan promosi produk. promosi merupakan upaya pemasaran yang bersifat media dan non media untuk merangsang konsumen, meningkatkan permintaan dari konsumen atau untuk memperbaiki kualitas produk.

Adapun strategi promosi yang dilakukan PT PELNI yaitu dengan mengadakan kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien kepada konsumen yaitu:

- a. Membuat brosur, iklan koran, iklan internet
- b. Mengadakan *roadshow event* ke daerah-daerah

Untuk paket wisata bahari promosi dilakukan sebagai berikut:

Publish 7 destinasi / melempar isu untuk destinasi yang masih dalam proses kemudian untuk produk yang sudah jadi seperti Raja Ampat promosi dapat dilakukan dengan cara:

- a. *Flyering*
- b. Brosur
- c. Spanduk, di cabang yang memungkinkan untuk memasarkan produk yaitu yang paling dekat dengan tempat wisata contoh: cabang papua
- d. Radio papua
- e. Publikasi sosial media seperti: Twitter, Facebook PT PELNI dll

Adapun Promosi yang dilakukan oleh PT Dharma Lautan tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan oleh PT PELNI namun PT PELNI lebih gencar dalam mengiklankan produk barunya yaitu wisata bahari dan nilai tambah dari PT PELNI adalah sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia.

5. *People*

Dalam perkembangannya, sejalan dengan upaya manajemen dan seluruh jajaran pegawai serta untuk mengarahkan segala daya guna meningkatkan mutu pelayanan dan kepuasan pelanggan PT PELNI merekrut karyawan yang sesuai dengan keahliannya selain itu PT PELNI juga melakukan training selama 3 bulan agar karyawan lebih siap dan lebih terlatih dalam menjalankan pekerjaannya.

PT Dharma Lautan Utama juga melakukan hal yang tidak jauh berbeda dengan PT PELNI dalam pengembangan karyawannya.

6. *Process*

Proses pembelian tiket *seat* pada PT PELNI harus melalui serangkaian proses yang telah ditetapkan perusahaan. Rangkaian tersebut antara lain:

- a. Pemesanan tiket secara *online* atau *offline*.
- b. Konfirmasi dari pihak PT PELNI kepada pembeli.
- c. Penukaran *voucher* bagi pemesanan melalui *online*.
- d. Konfirmasi keberangkatan kapal.

Dalam hal proses PT Dharma Lautan Utama memiliki proses yang tidak jauh berbeda dengan PT PELNI. PT DLU melayani pembelian secara *offline* dan *online*.

7. Physical Evidence

Lingkungan fisik adalah keadaan atau kondisi yang didalamnya merupakan tempat beroperasinya layanan produk yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan.

Bukti fisik yang dimiliki PT PELNI yaitu berupa gedung kantor pusat serta tempat service unit yang berlokasi di jl. Gajahmada no. 14 Jakarta Pusat 10130 dan kantor cabang yang berada di kota-kota besar di Indonesia. gedung PT PELNI itu sendiri di desain dengan interior yang elegan yang memiliki 10 lantai, memiliki AC di setiap ruangan, memiliki *lift* dan tangga darurat, memiliki sebuah masjid cukup luas yang berada di lantai 6, dan memiliki kantin yang memadai untuk karyawan PT PELNI.

Kapal PT PELNI memiliki 3 kelas utama yaitu kelas 1 , kelas 2 dan kelas ekonomi. Kelas 1 untuk 2 orang dengan fasilitas: 2 tempat tidur, 1 lemari, 1 kamar mandi , 1 buah televisi serta meja dan kursi. Kelas 2 untuk 4 orang dengan fasilitas: 4 *seat* tempat tidur, 1 lemari, 1 kamar mandi , 1 buah televisi serta meja dan kursi dan kelas ekonomi 1 tempat tidur untuk 1 penumpang. Selain itu di dalam kapal juga terdapat fasilitas restaurant dengan live music, mini teater , play ground, klinik, toko, ruang informasi, karaoke, dan sarana olahraga. Kelebihan PT

PELNI lainnya yaitu telah menyediakan Indomart pada salah satu kapalnya yaitu KM. Tidar

Dalam hal fisik PT Pelayaran Nasional Indonesia masih lebih unggul dibandingkan dengan PT DLU karena PT PELNI merupakan perusahaan BUMN yang secara otomatis didukung oleh pemerintah karena kegiatannya dalam angkut penumpang merupakan perintah yang langsung diberikan oleh pemerintah guna menunjang kebutuhan transportasi laut di Indonesia.

Untuk kantor pusat PT Dharma Lautan Utama hanya memiliki 2 lantai yang beralamat di jalan Kanginan NO. 3- 5 Surabaya. Namun kelebihan dari fisik Kapal PT Dharma Lautan Utama (DLU) yaitu tersedianya fasilitas potong rambut dan pijat gratis bagi pengemudi truk.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama PKL di PT Pelayaran Nasional Indonesia praktikan ditempatkan di Kantor Pusat di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang yang lebih menerapkan tentang konsep dan program pemasaran kapal-kapal penumpang serta muatan. Tugas utama selama PKL di perusahaan tersebut adalah meng- *input* data kapal per-pekkan, data diperoleh dari kapal-kapal milik PT Pelayaran Nasional Indonesia (PELNI).

Data tersebut berisikan laporan jumlah penumpang dan muatan yang diangkut dan jumlah penghasilan yang didapatkan. Setelah diinput selanjutnya data tersebut akan direkap yang kemudian akan di serahkan ke *Public Service Obligation* (PSO) yang gunanya untuk mengetahui besarnya hutang Pemerintah Indonesia kepada PT PELNI.

Adapun pekerjaan yang dilakukan selama Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

1. Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal
2. Mencetak tiket Mudik Gratis
3. Dinas mudik gratis 2015
4. Men- *design* banner

5. Mendistribusi tiket gelang
6. Meng- *Input* data mitra kerja (*Travel Agent*)
7. *Meloding* materi 7 (tujuh) destinasi wisata bahari PTPELNI untuk Pameran RITEK

B. Pelaksanaan Kerja

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan mulai tanggal 1 Juli 2015 sampai dengan 28 Agustus 2015. Kegiatan PKL ini dilakukan sesuai hari kerja yang berlaku di PT Pelayaran Nasional Indonesia yaitu hari Senin hingga Jumat, dengan waktu kerja pukul 08.00-16.30 WIB.

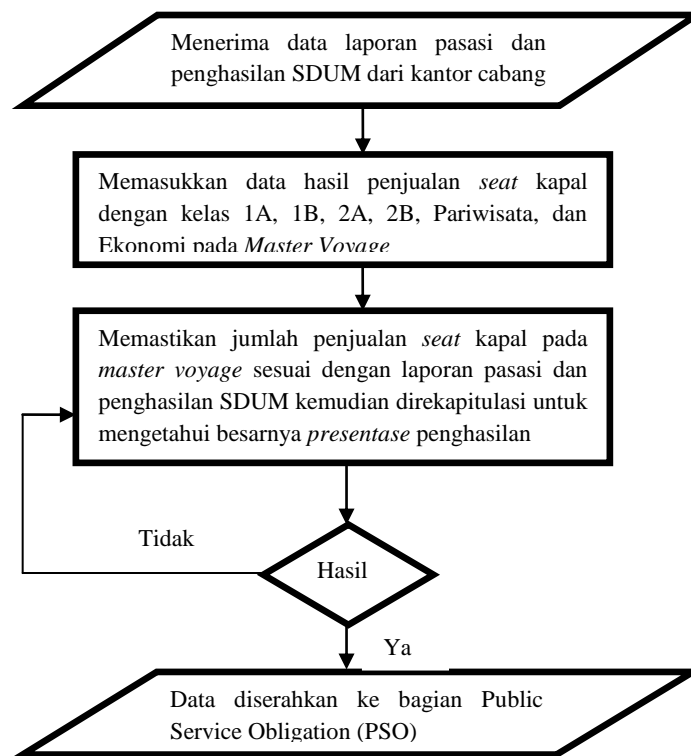
Adapun beberapa program kerja yang menjadi kegiatan praktikan dengan rincian sebagai berikut:

1. Memasukkan data laporan pasasi& penghasilan SDUM kapal

Praktikan bertugas di bagian memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal ,yang tugasnya adalah memasukkan data jumlah penumpang dan muatan serta hasil penjualan *seat* kapal dengan kelas 1A, 1B, 2A, 2B, Pariwisata, dan Ekonomi. Data laporan pasasi & penghasilan Satuan Dasar Unit Muatan (SDUM) kapal adalah laporan yang berisi jumlah penumpang dan muatan dan hasil penjualan seat kapal dalam satu kali perjalanan kapal (*voyage*). Dan *master voyage* adalah suatu program *Microsoft excel* yang telah dirancang dan dilengkapi rumus – rumus untuk meng- *input* jumlah

penumpang dan muatan serta hasil penjualan seat kapal dan untuk mengakumulasi perjalanan kapal (*voyage*) dalam 1 (satu) tahun.

Secara rinci *flowchart* dapat dilihat pada Gambar III.1.



Gambar III.1.

***Flowchart* Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal**

Sumber: data diolah praktikan

Divisi pemasaran kapal penumpang menerima data laporan pasasi dan penghasilan SDUM dari kantor cabang kemudian data tersebut di berikan kepada karyawan serta kepada praktikan, praktikan bertugas untuk memasukkan data hasil penjualan *seat* kapaldengan kelas 1A, 1B, 2A, 2B, Pariwisata, dan Ekonomi pada *Master Voyage*, selanjutnya

praktikan memastikan jumlah penjualan *seat* kapal pada *master voyage* sesuai dengan laporan pasasi dan penghasilan SDUM.

Kemudian direkapitulasi untuk mengetahui besarnya *presentase* penghasilan setelah itu hasilnya di serahkan kepada superisor accounting divisi pemasaran dan kemudian diperiksa sudah benar atau belum jika masih ada kesalahan maka akan diserahkan kembali kepada praktikan untuk diperbaiki jika sudah benar maka data langsung diserahkan ke bagian *Public Service Obligation* (PSO).

Personal experience yang yang dirasakan oleh praktikan yaitu karena tugas tersebut merupakan hal baru bagi praktikan awalnya praktikan masih bingung dalam mengerjakannya praktikan harus terus bertanya kepada karyawan mengenai penempatan data ke dalam *master voyage* tersebut. Praktikan juga masih sering melakukan kesalahan dalam menginput data karena kurang teliti dalam membaca data.

Namun karena sering melakukan tugas tersebut praktikan menjadi terbiasa dan dapat menyelesaikan tugas tersebut dengan cepat dan praktikan bisa mengatasi kesalahan tanpa bertanya lagi kepada karyawan.

Manfaat yang diperoleh oleh praktikan adalah praktikan menjadi lebih teliti dalam mengerjakan sesuatu karena dalam mengerjakan tugas Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal sangat dibutuhkan ketelitian karena merupakan salah satu laporan yang penting bagi perusahaan.

2. Mencetak tiket dan menghitung blangko tiket

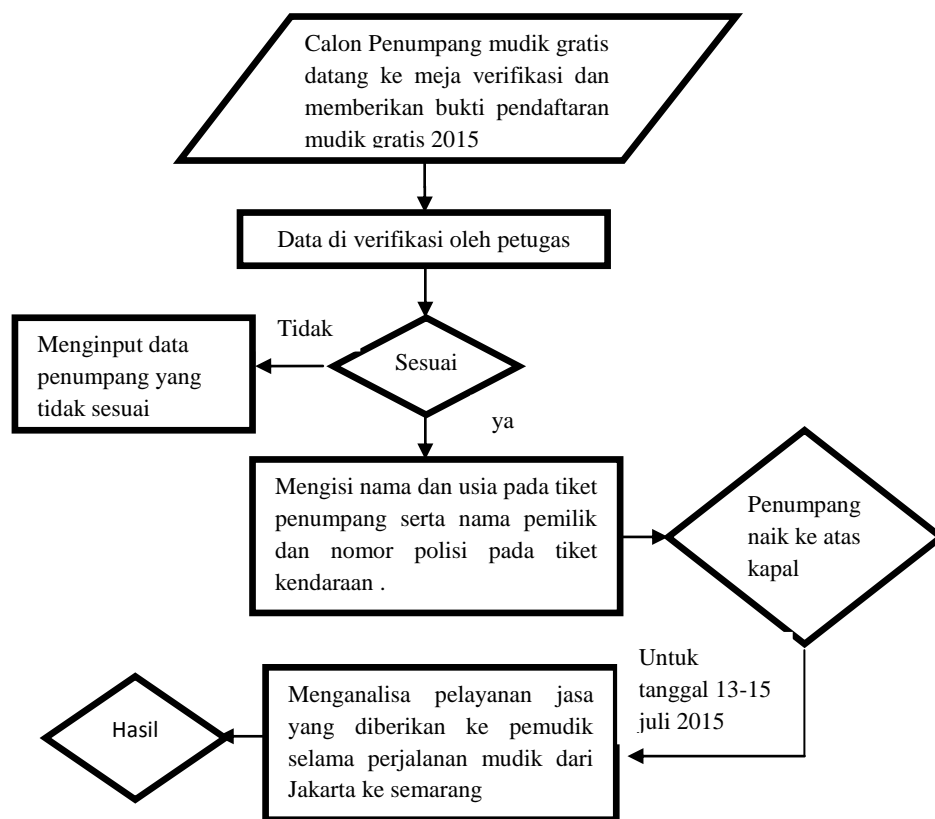
Praktikan bertugas untuk mencetak Tiket Mudik Gratis 2015 untuk kapal KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang sebanyak ± 10.000 tiket untuk tiket penumpang dan tiket kendaraan, sesuai daftar *seat* yang di berikan oleh manajer penjualan. Kemudian tiket dibagi rata ke 15 petugas registrasi selanjutnya tiket digunakan dalam registrasi mudik gratis 2015. Dan setelah Mudik Gratis 2015 berakhir blangko dari tiket yang telah digunakan di hitung dan di rekap untuk mengetahui jumlah real tiket yang digunakan dan jumlah *real* peserta mudik gratis

Personal experience yang didapat oleh praktikan adalah praktikan mengetahui dan bisa melakukan pencetakan tiket penumpang dan tiket kendaraan PT PELNI selain itu praktikan bisa merasakan suasana kerja sebenarnya yang sedang dalam kondisi sangat deadline. Praktikan pun merasakan kerja lembur sampai pukul 21.30 WIB, selain itu praktikan harus mencetak sebanyak ± 10.000 tiket dalam waktu 4 (empat) hari yang dikerjakan oleh 4 orang.

Manfaat yang didapat adalah menambah ketelitian dan kedisiplinan dalam bekerja terutama dalam kondisi *deadline* karena dalam memasukkan nomor seat kapal tidak boleh salah.

3. Dinas mudik gratis 2015

Praktikan bertugas memverifikasi tiket peserta mudik gratis 2015 dengan KM. Dobonsolo di Terminal penumpang Pelabuhan Tg. Priok. Selain itu Praktikan ikut serta dalam kegiatan monitoring di KM. Dobonsolo dengan tujuan Jakarta – Semarang .dalam kegiatan ini Praktikan juga memonitoring pelayanan jasa di KM. Dobonsolo.Secara rinci dapat dilihat padaGambar III.2.



Gambar III. 2.
Flowchart Dinas Mudik Gratis 2015

Sumber : data diolah praktikan

Calon Penumpang mudik gratis datang ke meja verifikasi dan memberikan bukti pendaftaran kemudian data penumpang seperti KTP, Kartu Keluarga dan

STNK motor diberikan kepada praktikan sebagai petugas untuk di verifikasi jika ada tambahan penumpang yang belum terdaftar maka data penumpang tersebut akan di input ke dalam database terlebih dahulu dan jika sudah sesuai praktikan mengisi nama dan usia pada tiket penumpang serta nama pemilik dan nomor polisi pada tiket kendaraan. Selanjutnya tiket diberikan kepada peserta mudik dan peserta mudik diperbolehkan untuk naik ke atas kapal.

Dan untuk tanggal 13 – 15 juli 2015 praktikan di tugaskan untuk menganalisa pelayanan jasa yang diberikan ke pemudik selama perjalanan mudik dari Jakarta ke Semarang kemudian hasil analisa tersebut di berikan kepada Manajer Penjualan sebagai bahan evaluasi untuk pelaksanaan mudik gratis tahun selanjutnya.

Dan *personal experience* yang dirasakan oleh praktikan yaitu pada saat bertugas sebagai tim registrasi praktikan di tugaskan pada bagian *help desk* dan berada di urutan paling terakhir dan saat itu praktikan dan rekan Event Organizer (EO) diminta untuk meregistrasi keluarga TNI AL terlebih dahulu dan kebanyakan dari TNI AL tersebut belum terdaftar ke database sehingga praktikan dan rekan EO harus memasukan satu persatu data ke dalam database terlebih dahulu dan itu membuat pekerjaan menjadi tidak efisien. Selain itu praktikan juga di beri tanggung jawab yang cukup besar yaitu untuk mengatur dan mengawasi pembagian tiket ke petugas-petugas verifikasi

Kemudian praktikan untuk pertama kalinya menaiki kapal dari PTPELNI yaitu KM.Dobonsolo dalam monitoring Mudik gratis 2015 menuju Semarang pada tanggal 13 juli – 15 juli 2015 praktikan bertugas memperhatikan bagaimana pelayanan jasa yang diberikan KM. Dobonsolo kepada penumpang. Praktikan pun diberikan fasilitas dan pelayanan yang sangat baik seperti mendapatkan seat kelas satu pada kapal sang sangat nyaman serta makan di café didalam kapal.

Manfaat yang didapat praktikan adalah praktikan menjadi mengetahui proses registrasi mudik gratis yang dilakukan setiap tahun oleh DISHUB dan PT PELNI selain itu praktikan menjadi mengetahui bagaimana mengatur proses pemberangkatan kapal laut dari pelabuhan (*embarkasi*) dan penurunan penumpang atau bongkar muat dari kapal laut di pelabuhan (*debarkasi*) penumpang kapal serta proses pelayanan jasa yan ada di kapal PT PELNI.

4. Mendesign Banner

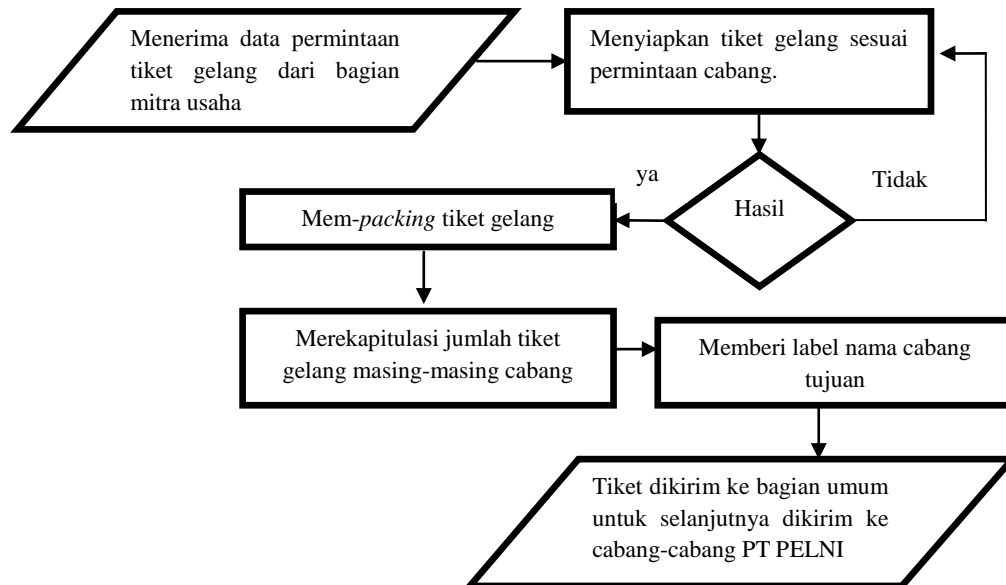
Praktikan men- *designbanner* untuk kegiatan Mudik Gratis 2015 menggunakan KM. Dobonsolo tujuan Jakarta – Semarang. Sketsa *banner* dibuat oleh supervisor pemasaran kemudian diberikan kepada praktikan untuk dibuatkan desainnya dengan menggunakan software Adobe Photoshop dan Adobe illustrator kemudian hasilnya di print di pencetakan banner dan setelah jadi banner di pasang di pelabuhan Tg. Priok.

Personal experience yang didapat adalah praktikan merasa bangga karena hasil *design* yang dikerjakan praktikan digunakan dalam Mudik Gratis 2015 yang diselenggarakan oleh Dinas Perhubungan (DISHUB) dan PT PELNI.

Manfaat yang diperoleh praktikan yaitu praktikan menjadi terus belajar untuk *mendesign* dan praktikan bisa menerapkan apa yang dipelajari di bangku perkuliahan mengenai *designgrafis* ke dalam tugas mendesign banner PTPELNI.

5. Mendistribusi tiket gelang

Praktikan bertugas mendistribusikan tiket gelang ke seluruh cabang di Indonesia. Praktikan menerima data permintaan tiket gelang dari bagian mitra usaha kemudian tiket gelang diberikan oleh bagian mitra usaha kepada praktikan untuk selanjutnya pratikan bagi sesuai dengan permintaan dari setiap kantor cabang jika belum sesuai tiket akan terus di tambah dan jika sudah sesuai maka tiket siap untuk di *packing*, setelah *packing* selesai maka praktikan memberikan label nama dan alamat Kantor Cabang yang di tuju, kemudian praktikan merekapitulasi jumlah tiket gelang masing – masing cabang, kemudian praktikan mengiirim tiket ke bagian umum untuk selanjutnya dikirim ke cabang-cabang PT PELNI. Secara rinci dapat dilihat pada Gambar III.2.



Gambar III. 3.
Flowchart Distribusi Tiket Gelang

Sumber: data diolah praktikan

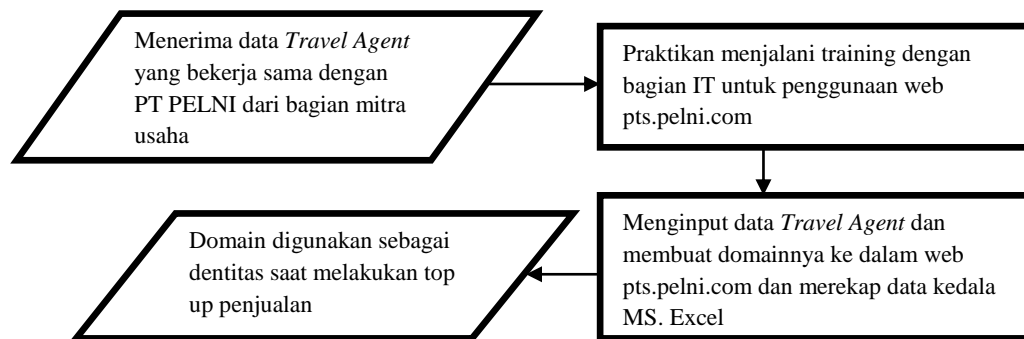
Personal experience yang di dapat adalah saat awal di berikan tugas praktikan berfikir tudas distribusi tiket tersebut merupakan tugas yang mudah. Namun selama proses pengerjaan praktikan mengalami beberapa kendala yaitu tidak mencukupinya tiket permintaan cabang, alat alat pendukung (kardus, map, perekat dan label nama cabang) yang kurang memadai, dan yang memberikan tugas sangat sibuk sehingga membuat praktikan sulit untuk bertanya mengenai hal – hal yang tidak di ketahui oleh praktikan. Itu semua membuat praktikan harus menyelesaikan tugas distribusi tiket gelang tersebut dengan inisiatif sendiri.

Manfaat yang didapat adalah praktikan bisa mengetahui warna – warna atau perbedaan tiket gelang dari masing – masing cabang tujuan yang tersebar

di seluruh indonesia serta meningkatkan inisiatif dalam menyelesaikan pekerjaan.

6. *Input data mitra kerja (Travel Agent)*

Praktikan bertugas menginput data *Travel Agent* mitra kerja PELNI sekaligus membuat nama domain dari setiap *travel* dan merekapnya ke dalam MS.Excel.Secara rinci dapat dilihat pada GambarIII.4.



Gambar III. 4.
Flowchartinput data Travel Agent

Sumber : data diolah praktikan

Praktikan menerima data *Travel Agent* yang bekerja sama dengan PT PELNI dari bagian mitra usaha. Kemudian praktikan menjalani training terlebih dahulu dengan bagian IT untuk penggunaan web pts.pelni.com dalam menginput data travel agent setelah praktikan mengerti selanjutnya praktikan menginput data *Travel Agent* dan membuat domainnya ke dalam web pts.pelni.com dan merekap data kedalam MS. Excel dan domain digunakan sebagai identitas *travel agent* saat melakukan top up penjualan.

Personal experience yang dirasakan oleh praktikan adalah praktikan bisa mengetahui travel agent apa saja yang bekerja sama dengan PT PELNI dan praktikan di percayai untuk menjalani taraining dengan bagian IT dan menginput data *travel agent* dengan akun manajer mitra usaha selain itu domain yang dibuat praktikan menjadi identitas yang digunakan oleh semua *travel agent* PT PELNI.

Manfaat yang didapat adalah praktikan menjadi mengetahui proses pembuatan domain dari setiap travel yang bekerja sama dengan PT PELNI sekaligus praktikan juga bisa mengetahui nama travel, jumlah *travel* dari setiap daerah dan status kerjasamanya dengan PT PELNI.

7. Meload materi 7 (tujuh) destinasi wisata bahari PT PELNI untuk pameran RITEK

Pertama praktikan serta supervisor dan staff marketing mempersiapkan materi pameran kemudian materi di bawa ke parkir timur senayan sebagai tempat berlangsungnya pameran RITEK kemudian materi pameran di berikan kepada orang yang di percaya untuk memberikan materi kepada pengunjung.

Personal experience yang di dapat adalah kesabaran dalam menghadapi miss communication karena awalnya staff marketing PT PELNI mendapat informasi bahwa pameran yang diadakan berada di Monumen Nasional (MONAS) sehingga supervisor marketing, staff marketing serta praktikan

mennuju ke MONAS untuk meloading bahan pameran tapi ternyata berubah menjadi di Parkir Timur Senayan.

Manfaat yang di dapat praktikan adalah praktikan mengetahui pameran seperti apa yang PTPELNI gunakan sebagai sarana pemasaran dari produk wisata bahari dan apa saja yang diperlukan dalam pameran tersebut.

Untuk rincian kegiatan selama PKL dapat dilihat pada Lampiran 2.

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan PKL praktikan menghadapi beberapa kendala karena minimnya pengalaman kerja yang dimiliki oleh praktikan. Kendala-kendala tersebut antara lain:

1. Sistem operasi yang masih *manual* dan hanya menggunakan 1 *master voyage* untuk semua kapal sehingga data yang dimasukkan harus satu-persatu. Membuat praktikan membutuhkan waktu lama untuk mengerjakannya terutama untuk kapal yang memiliki rute yang jauh dalam 1 voyage.
2. Kurangnya penjelasan dan alat pendukung (seperti: map dan kardus sebagai packaging dan perekat) tugas distribusi tiket membuat tugas menjadi tidak efisien dan tugas lain praktikan menjadi tertunda.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Bertanya kepada karyawan

Praktikan terus bertanya dan berkomunikasi dengan karyawan mengenai cara menggunakan *master voyage* dengan baik dan benar agar dapat mengerjakan lebih cepat dan juga cara mengatasi kesalahan dalam pengisian.

Menurut Hasibuan dan Moedjiono (1986) Bertanya merupakan ucapan verbal yang meminta respon dari seseorang yang dikenali.³ Respon yang diberikan dapat berupa pengetahuan ataupun informasi.

Dalam hal ini dengan bertanya praktikan dapat menambah pengetahuan serta informasi mengenai cara menggunakan *master voyage* dari karyawan.

2. Meningkatkan komunikasi dengan Manajer Mitra Usaha.

Praktikan terus menghubungi dan bertanya kepada atasan mengenai tahapan pengerjaan tugas agar lebih efisien dan meminjam alat-alat pendukung kerja (seperti: spidol, gunting, cutter dan kertas) kepada karyawan, meminta map bagian ATK, dan menggunakan kardus bekas yang masih bisa di pakai untuk *packaging*.

Menurut Everett M. Rogers, Komunikasi merupakan suatu interaksi dimana terdapat dua orang atau lebih yang sedang membangun atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lain yang pada akhirnya akan tiba dimana mereka saling memahami dan mengerti.

³ <http://diligib.ump.ac.id/files/disk1/11/jhptump-a-triofiyani-546-2-babii.pdf> (Diakses tanggal 13 Desember 2015 pada pukul 17.00 WIB)

Menurut Rudolf F. Vederber , Komunikasi memiliki dua fungsi. Pertama, fungsi social, yakni untuk tujuan kesenangan, untuk menunjukkan ikatan dengan orang lain, membangun dan memelihara hubungan. Kedua, fungsi pengambilan keputusan, yakni memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan pada saat tertentu.⁴

Dalam hal ini praktikan terus menghubungi manajer mitra usaha dengan media yang ada seperti Handphone dan menggunakan fungsi komunikasi yang kedua yaitu sebagai pengambilan keputusan, salah satunya keputusan kapan mulai mempacking dan mengirim tiket.

⁴ <http://www.seputarpengetahuan.com/2014/08/100-macam-pengertian-komunikasi-menurut.html> (Diakses tanggal 13 Desember 2015 pada pukul 19.15)

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

PT Pelayaran Nasional Indonesia merupakan salah satu badan usaha milik Negara yang bergerak dibidang transportasi laut. Yang salah satu unit usahanya adalah menyediakan jasa angkutan transportasi laut yang meliputi jasa angkutan penumpang dan jasa angkutan muatan barang antar pulau.

Berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) kesimpulan yang dapat diperoleh antara lain sebagai berikut:

1. Praktikan mendapat pengetahuan tentang bagaimana pekerjaan yang dilakukan di PT PELNI di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang seperti Memasukkan data laporan pasasi & penghasilan SDUM kapal, Mencetak tiket Mudik Gratis, Men- *design* banner , dan Meng- *Input* data mitra kerja (*Travel Agent*).
2. Praktikan memperoleh pengalaman baru tentang dunia kerja yang sebenarnya pada pelaksanaan PKL di PT PELNI. Melalui keterlibatan dalam kegiatan di Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT. PELNI, praktikan memperoleh suasana baru untuk menyesuaikan diri pada lingkungan kerja yang dituntut untuk lebih teliti dalam bekerja, memiliki inisiatif dalam menyelesaikan setiap tugas, disiplin waktu dan lebih bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas yang diberikan oleh pembimbing.

3. Praktikan dapat mengaktualisasikan ilmu yang dimiliki mengenai *design grafis* yang didapat dari bangku perkuliahan kedalam tugas mendesign banner mudik gratis 2015.

B. Saran

Adapun saran-saran yang Praktikan dapat sampaikan yang mungkin akan dapat bermanfaat bagi semua pihak, antara lain:

1. PT PELNI sebaiknya meningkatkan kualitas penggunaan teknologi informasi seperti dengan membuat system operasi yang langsung *terconnect* antar karyawan dan dengan dibuatkan *master* baru yaitu 1 *master* 1 kapal.
2. Divisi Pemasaran Kapal Penumpang PT PELNI sebaiknya membangun komunikasi yang baik antara manajer dengan karyawan dan praktikan sehingga tugas dapat terselesaikan secara efisien dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

Company Profile PT. PELNI. Diakses 1 September 2015

dari: <http://www.pelni.co.id/>

Industry Update, Volume 15, Agustus 2013 Angkutan Laut. Diakses 14 september 2015

dari: <http://mandri-institute.id/industry-update-2013/>

Economic Update, Senin 16 Maret 2015, Tren positive pariwisata dan perkembangan negative transportasi indonesia. Diakses 14 september 2015

dari: <http://indef.or.id/images/xplod/news/economic>

Prestasi PT. PELNI. Diakses tanggal 14 september 2015

dari: www.BUMN.go.id

Company Profile PT. Dharma Lautan Utama. Diakses tanggal 4 oktober 2015

dari: www.dluonline.co.id

<http://diligib.ump.ac.id/files/disk1/11/jhptump-a-triofiyani-546-2-babii.pdf>. Diakses tanggal 13 Desember 2015

100 Macam Pengertian Komunikasi. Diakses tanggal 13 Desember 2015

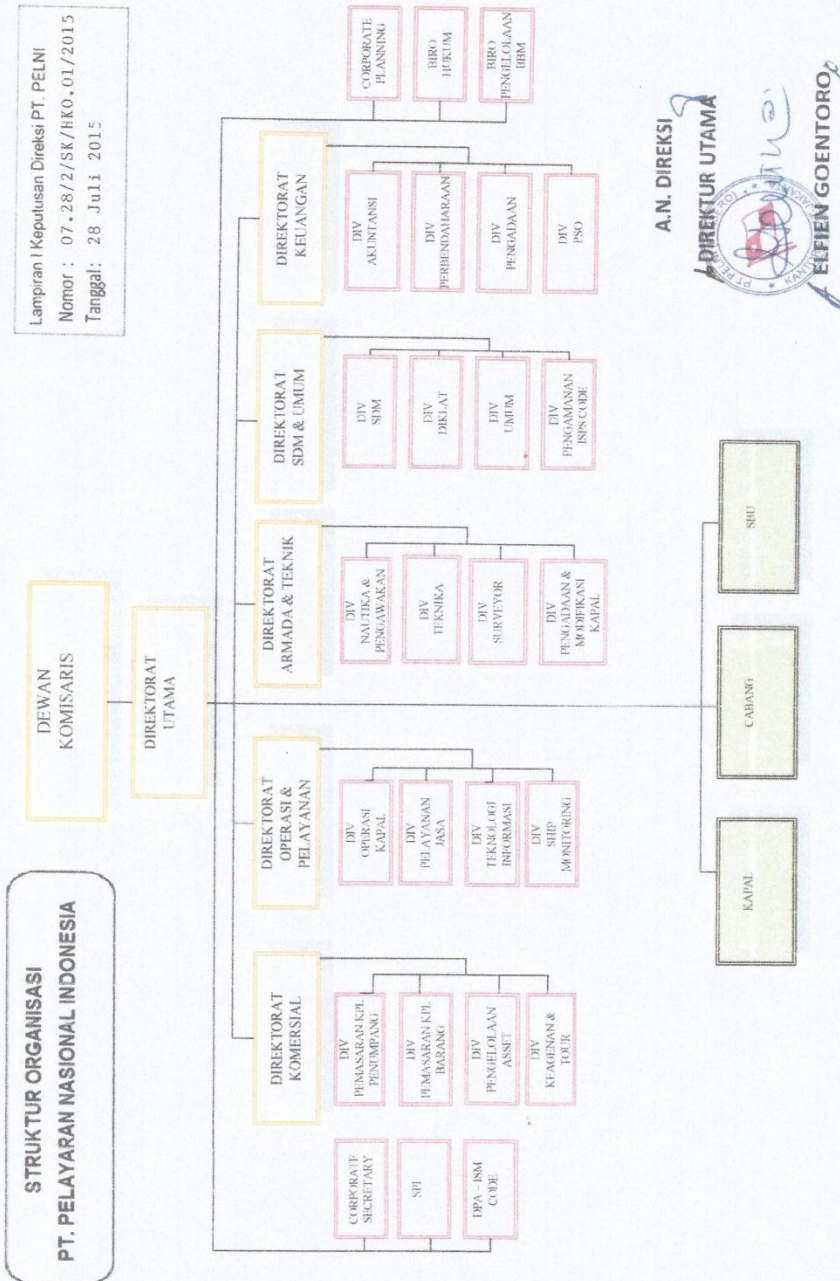
dari: <http://www.seputarpengetahuan.com>

Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Jawa Timur: Bayumedia Publishing, 2006

Struktur Organisasi Kantor Pusat PT PELNI. Jakarta: Kantor Pusat PT PELNI

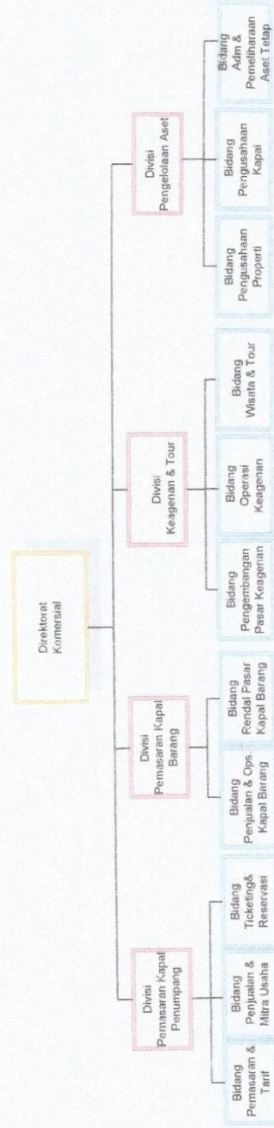
Pedoman Praktik kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas negeri Jakarta, 2012

LAMPIRAN 1



STRUKTUR ORGANISASI Direktorat Komersial

Lampiran III Keputusan Direksi PT. PELNI
Nomor : 07.28/2/SK/HK0.01/2015
Tanggal: 28 Juli 2015

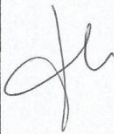
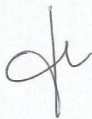
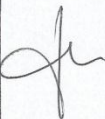


A.N. DIREKSI
DIREKTUR UTAMA
ELFIEN GOENTORO

LAMPIRAN 2

Daftar Harian Kerja Praktikan selama PKL

Nama : Kartika Sari
No. Reg : 8223136640
PT. PELNI Pusat

No.	Hari/Tanggal	Waktu	Uraian Tugas	Paraf
1	Rabu, 1 Juli 2015	08.00-10.00	Perkenalan	
		10.00-12.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM kapal KM. Kelud Voyage 6 & 7	
		12.00-13.00	Istirahat	
		13.00-15.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM kapal KM. Kelud Voyage 8 & 9	
2	Kamis, 2 Juli 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM kapal KM. Kelud Voyage 10 & 11	
		10.00-12.00	Mendesain Banner untuk Mudik Gratis 2015	
		12.00-13.00	Istirahat	
		13.00-15.00	Mendesain Banner untuk Mudik Gratis 2015	
3	Jumat, 3 Juli 2015	08.00-10.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM kapal KM. Kelud Voyage 12 & 13	
		10.00-12.00	Mendesain Banner untuk Mudik Gratis 2015	
		12.00-13.00	Istirahat	
		13.00-15.00	Memasukkan data laporan produksi & penghasilan SDUM kapal KM. Kelud Voyage 14 & 15	

LAMPIRAN 3



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp./Fax. : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180
Bag. UHTP : Telp. 4893726, Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536, HUMAS : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 2286/UN39.12/KM/2015
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

14 April 2015

Yth. Direktur SDM dan Umum
C.q. Senior Manager SDM
PT. Pelni Pusat
Jl. Gajah Mada 14, Jakarta Pusat

Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Sebanyak : 2 Orang (Ayu Mulyandini, dkk) Daftar Nama Terlampir.
Dalam Rangka : Memenuhi Tugas Mata Kuliah Praktek Kerja Lapangan
Pada bulan tanggal 1 Juli s.d. 31 Agustus 2015
No. Telp/HP : 089615725978

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan.



Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog / Jurusan Manajemen

Daftar Nama Anggota Kelompok

Praktik Kerja Lapangan

Nama Mahasiswa : Ayu Mulyandini

No. Registrasi : 8223136637

D3 Manajemen Pemasaran

Nama Mahasiswa : Kartika Sari

No. Registrasi : 8223136640

D3 Manajemen Pemasaran

LAMPIRAN 4



PT. PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (PERSERO)
(PT. PELNI)

Nomor : 07.27/KI/S/300/2015
Klasifikasi : Biasa
Lampiran : 1 lembar
Perihal : Tanggapan Permohonan
Praktek Kerja Lapangan

Kepada Yth :
Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan

Di –
Tempat

Dengan Hormat,

1. Menunjuk surat saudara No.2286/UN39.12/KM/2015 tentang Permohonan Praktek Kerja Lapangan bagi Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta di PT. Pelayaran Nasional Indonesia (Persero) pada Divisi Pemasaran atas Nama :

NO	N A M A	NIM	JURUSAN
1	Ayu Mulyandini	8223136637	D3 Manajemen
2	Kartika Sari	8223136640	D3 Manajemen

2. Sehubungan dengan hal tersebut diatas kami sampaikan bahwa Mahasiswa tersebut di ijinikan untuk melakukan Praktek Kerja Lapangan di PT. Pelayaran Nasional Indonesia (Persero) pada Divisi Pemasaran mulai tanggal 01 Juli s/d 28 Agustus 2015.
3. Demikian kami sampaikan, dan diucapkan terima kasih.

MANAGER DIKLAT

EDI HERYADI

LAMPIRAN 5



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN SKS

Nama : Kartika Sari
No. Registrasi : 8223136690
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : PT. PEL M Pusat
Alamat Praktik/Telp : Jl. Gajah Mada No. 19 Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu / 1 Juli 2015	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kamis / 2 Juli 2015	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jumat / 3 Juli 2015	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin / 6 Juli 2015	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa / 7 Juli 2015	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu / 8 Juli 2015	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kamis / 9 Juli 2015	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jumat / 10 Juli 2015	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Sabtu / 11 Juli 2015	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Senin / 13 Juli 2015	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Selasa / 14 Juli 2015	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Rabu / 15 Juli 2015	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 22 Juli 2015	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 23 Juli 2015	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Jumat / 24 Juli 2015	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 24 Juli 2015

Penilai,

[Signature]
FITRIYANIN ESIAH

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

..... SKS

Nama : Kartika Sari
No.Registrasi : 8223136690
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. PELNI Pusat
Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	85	1.Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	90	Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik				
3	Sikap dan Kepribadian	88	70-79 B Baik				
4	Kemampuan Dasar	90	60-69 C Cukup				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85	55-59 D Kurang				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	82	2.Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	87	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	89	<div><div>..... =</div><div>10 (sepuluh)</div></div>				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	88					
10	Hasil Pekerjaan	90	Nilai Akhir :				
			<table><tr><td></td><td></td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>			Angka bulat	huruf
Angka bulat	huruf						
	Jumlah					

Jakarta,

Penilai,

(F. M. ...)
KORPUSAT-J

LAMPIRAN 7



PT PELAYARAN NASIONAL INDONESIA (Persero)

NOTA DINAS

Nomor :
Tanggal : 10 Juli 2015
Dari : Plh Direktur Komersial
Kepada : Direktur SDM & Umum
Perihal : Permohonan Kerja Praktek Mahasiswa UNJ di KM. Dobonsolo

1. Menunjuk Nota Dinas Senior Manager SDM Nomor : 06/23/30/ND/310/2015 Tanggal 23 Juni 2015 perihal Permohonan Kerja Praktek Mahasiswa
2. Sehubungan dengan butir 1 (satu) diatas, dalam rangka melengkapi tugas dan laporan kerja praktek mahasiswa serta untuk mengaplikasikan teori yang didapat maka 2 (dua) orang mahasiswa yang saat ini melakukan kerja praktek di Divisi PPAP, yaitu:
 - a. Ayu Mulyandini (NIM 8223136637)
 - b. Kartika Sari (NIM 8223136640)Agar dapat diikutsertakan dalam Pemantauan Angkutan Mudik di KM. Dobonsolo untuk kegiatan berlayar tanggal 13 Juli 2015 s/d 14 Juli 2015, dengan ruas Tg. Priok – Semarang – Tg. Priok untuk mengamati, mempelajari, pengolahan data sbb:
 - Proses Embarkasi dan Debarkasi Penumpang
 - Pelayanan dan Fasilitas Penumpang di atas Kapal
 - Prosedur dan Dokumen Terkait Tiketing di atas Kapal.

Demikian disampaikan, atas perhatian diucapkan terima kasih.

Plh Direktur Komersial

Capt. Daniel E. Bangonan
Direktur Operasi

Tembusan :

- Direksi
- SM SDM
- SM Umum
- SM Pemasaran & PAP
- Kacab. PT. Pelni Tg. Priok
- Kacab. PT. Pelni Semarang
- Nakhoda KM Dobonsolo
- Arsip

LAMPIRAN 8

ID Card panitia dan tiket Mudik Gratis 2015



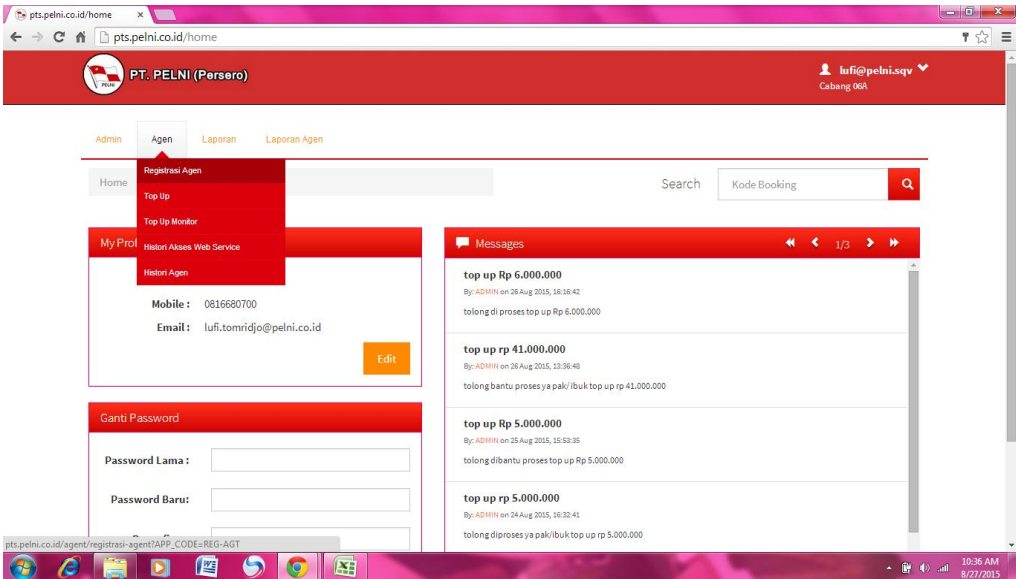
DIRELUARKAN OLEH ISSUED BY		pelni		PASSENGER COUPON		NOMOR SERI/SERIAL NUMBER 14	
KAPAL PENUMPANG PASSENGER SHIP		KM. DOBONSOLO		TANGGAL DAN TEMPAT PENJUALAN DATE AND PLACE OF ISSUE		DEKDECK DECK	
BERANGKAT TELUJAM DEPARTURE DATE/HOUR		14 Juli 2015 / 16.00				NOMOR KABIN CABIN NUMBER	
DARI FROM		TG. MAS				6026 B	
KE TO		TG. PRIOK					
HARGA FARE		Kartika Sari				Kelas Ekonomi Economy Class	
NAMA PENUMPANG NAME OF PASSENGER		KARTIKA SARI				TIDAK DAPAT DIPERUNAKAN OLEH ORANG LAIN NOT TRANSFERABLE	
FORM OF PAYMENT							

DIRELUARKAN OLEH ISSUED BY		pelni		PASSENGER COUPON		NOMOR SERI/SERIAL NUMBER 14	
KAPAL PENUMPANG PASSENGER SHIP		KM. DOBONSOLO		TANGGAL DAN TEMPAT PENJUALAN DATE AND PLACE OF ISSUE		DEKDECK DECK	
BERANGKAT TELUJAM DEPARTURE DATE/HOUR		13 Juli 2015 / 16.00				NOMOR KABIN CABIN NUMBER	
DARI FROM		TG. PRIOK				6026 B	
KE TO		TG. MAS					
HARGA FARE		Kartika Sari				Kelas Ekonomi Economy Class	
NAMA PENUMPANG NAME OF PASSENGER		KARTIKA SARI				TIDAK DAPAT DIPERUNAKAN OLEH ORANG LAIN NOT TRANSFERABLE	
FORM OF PAYMENT							

Banner Mudik Gratis 2015 dan Tiket Gelang PT. PELNI



pts.pelni.co.id (input data travel agent)



domain & kode travel agenulsa - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											

Keterangan:

- Pink : * surat kontrak ada *status di list ada
- Hijau : * surat kontrak ada *status di list kosong
- coklat : * surat kontrak tidak ada *status di list ada
- ungu : * surat kontrak tdk ada *status di list kosong(balai karimun)

password : admin12345

laporan pasasi dan penghasilan SDUM kapal

REKAPITULASI PENUMPANG KM. BUKIT SIGUNTANG

VOYAGE : 1/2015 PERIODE : 13 JUNI s/d 25 JUNI 2015

HALAMAN : 1 -

BERANGKAT	KE	T.D.	KELAS - 1A	KELAS - 1B	KELAS - 1A	KELAS - 1B	KELAS - EKONOMI	JUMLAH
DARI	KE		PENUMPANG	UT.PASASI	PENUMPANG	UT.PASASI	PENUMPANG	UT.PASASI
MAKASAR	PAREPARE	13-Jun	-	-	-	-	-	-
	B.PAPAN		-	-	-	-	-	-
	TARAKAN		-	-	-	-	-	-
	NUNUKAN		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
PAREPARE	B.PAPAN	13-Jun	-	-	-	-	-	-
	TARAKAN		-	-	-	-	-	-
	NUNUKAN		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
B.PAPAN	TARAKAN	14-Jun	-	-	-	-	-	-
	NUNUKAN		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
TARAKAN	NUNUKAN	15-Jun	-	-	-	-	-	-
	B.PAPAN		-	-	-	-	-	-
	PAREPARE		-	-	-	-	-	-
	MAKASAR		-	-	-	-	-	-
	MAUMERE		-	-	-	-	-	-
	LEWOLIBA		-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
NUNUKAN	B.PAPAN	15-Jun	-	-	-	-	-	-
	PAREPARE		-	-	-	-	-	-
	MAKASAR		-	-	-	-	-	-
	MAUMERE		-	-	-	-	-	-
	LEWOLIBA		-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
B.PAPAN	PAREPARE	16-Jun	-	-	-	-	-	-
	MAKASAR		-	-	-	-	-	-
	MAUMERE		-	-	-	-	-	-
	LEWOLIBA		-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
PAREPARE	MAKASAR	17-Jun	-	-	-	-	-	-
	MAUMERE		-	-	-	-	-	-
	LEWOLIBA		-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
MAKASAR	MAUMERE	17-Jun	-	-	-	-	-	-
	LEWOLIBA		-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
MAUMERE	LEWOLIBA	18-Jun	-	-	-	-	-	-
	KUPANG		-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-
LEWOLIBA	KUPANG	19-Jun	-	-	-	-	-	-
	JUMLAH		-	-	-	-	-	-

TASSEL10.xls - Microsoft Excel																											
<div>HomeInsertPage LayoutFormulasDataReviewViewAcrobat</div> <div><div>PasteCutCopyFormat PainterClipboard</div><div>Arial10Font</div><div>AccountingWrap TextConditional FormattingFormat as TableStylesInsertDelete FormatCellsEditing</div><div>AutoSumFillClearSort & FilterSelect</div></div>																											
CE1476=CE228																											
LAPORAN PRODUKSI & PENGHASILAN KAPALCPREMAI																											
PELABUHAN																											
NOKAPALVOYAGE KEMBARAKASIDEBARKASIJARAKAKUMULA SJ JARAKTD																											
CONTAINER 20 FEET																											
DRY CONTAINERREEFER CONTAINEREMPTY CONTAINERTOTAL CONTAINERKAP (unit)KAP (unit)																											
Unit15 TONPENGHASILANUnit15 TONPENGHASILANUnit2.5 TONPENGHASILANUnit15 TONPENGHASILANUnit0.125 TonUnit																											
12345678910111213141516171819202122232425262728																											
REKAPITULASI PRODUKSI & PENGHASILAN																											
PELABUHAN																											
NOKAPALVOYAGE KEMBARAKASIDEBARKASIJARAKAKUMULA SJ JARAKTD																											
CONTAINER 20 FEET																											
DRY CONTAINERREEFER CONTAINEREMPTY CONTAINERTOTAL CONTAINERKAP (unit)KAP (unit)																											
KAP TON P TON																											

LAMPIRAN 9

